

## Abri minha empresa, e agora?

Não se preparou antes de abrir a empresa? Comece a pensar nos fatores importantes para viabilizá-la.

É bem provável que paire esta dúvida na cabeça de muitas pessoas que acabaram de formalizar suas empresas.

Receberam o CNPJ, documento que os habilita a serem "empresários".

Mas, afinal, como se forma um empresário? Quanto tempo leva? O que é preciso para ser um empresário? Ou não precisa de nada?

### **Vamos fazer uma analogia com os profissionais liberais:**

Um médico para começar a realizar cirurgias, leva mais de oito anos. Com responsabilidade e autoridade.

Um advogado para enfrentar um júri, um juiz, defender ou representar alguém, tem que cursar cinco anos de graduação na faculdade e ainda passar no exame da OAB, condição que tem sido cada vez mais difícil nos últimos tempos.

Para que um engenheiro faça um projeto de uma casa, tem que utilizar de muito conhecimento e experiência. Além das especializações necessárias, pois é preciso se atualizar sempre.

Isso serve para jornalistas, dentistas, arquitetos, professores, contadores e todos os profissionais que escolheram atuar com aquela atividade. Uma pessoa se intitula "empresário" a partir do momento em que começa a agir, informal ou formalmente.

Acha que não requer nem prática e, muito menos, habilidade. Simplesmente se convence que pode abrir sua empresa e vender seus produtos ou serviços e, melhor ainda, que as pessoas vão comprar. A dura realidade é a indicada pelas pesquisas do SEBRAE, que apontam uma mortalidade de empresas no Brasil logo no primeiro ano de vida, em torno de 22%. E há aquelas que seguem insistindo no mesmo modelo e logo descobrem que não conseguirão ir mais longe.

As causas mais importantes do fracasso são, invariavelmente, falta de habilidade e conhecimento como empreendedor, falta de um planejamento adequado e deficiência na gestão do negócio. Aí surge a questão: abri minha empresa! E agora? Qual a resposta? Ou quais são elas?

Com certeza, uma delas é: agora você tem que sobreviver. Outra, deverá ser: agora a sua empresa tem que dar lucro. Ainda outra: agora sua empresa tem que vender.

Muitas são as respostas para essa angústia, principalmente porque se você não se preparou adequadamente para entrar no mercado, onde existem concorrentes competentes, que se preparam bem, terá que buscar respostas durante o desenvolvimento da empresa, ou, como diz o ditado: "consertar a roda com o carro em movimento".

Se esta pergunta faz parte do seu cotidiano, aja imediatamente, procurando as informações necessárias para as soluções dos problemas. Ações de curto prazo serão imprescindíveis, como:

- reavaliar o mercado - clientes, concorrentes e fornecedores;
- ajustar (ou implantar, se não tiver) os controles - estoque, venda, contas a pagar/receber, clientes, custos, preço de venda e fluxo de caixa;
- alinhar os perfis e as funções dos funcionários;
- verificar se os produtos ou serviços atendem às necessidades do mercado.

Estas providências poderão dar um fôlego, mas não bastam. É necessário organizar a empresa, disciplinar os processos e os recursos e desenvolver uma proposta de ações de médio e longo prazo (pode chamar isto de planejamento estratégico). Um plano de negócios pode ser uma boa ferramenta para definir, acompanhar, avaliar e corrigir essas atividades. Há vários modelos e um deles deverá ser mais apropriado e preciso para a sua empresa.

Autor: Roberto Bellucci  
Fonte: Sebrae